

Пандори? / Дзеркало тижня, 2004. - №40.

3. **Інформація про оподаткування нерухомого майна в деяких країнах СНД** // www.sta.gov.ua, 12.02.08

4. Корнілюк О. **Податок на нерухомість** // Бухгалтерія. Право. Податки. - 2004. - №37. - С. 13-16

5. Лекарь С. **Світовий досвід у справлянні податку на нерухоме майно** // Економіст, 2008. - №6. - С 23-27

6. Пасічник О. **Податок на нерухоме майно (нерухомість)** // Вісник податкової служби. -2007.- №13.-С 37-38

7. **Проект Закону України «Про податок на нерухоме майно (нерухомість)»** (автор -народний депутат України Павловський А.М., реєстраційний номер 2113 від 22.02.2008).

8. **Проект Закону України «Про податок на нерухоме майно (нерухомість), відмінне від земельної ділянки»** (автор - народний депутат України Москаль Г.Г., реєстраційний номер 2378 від 15.04.2008).

Рецензент: д. е. н., професор Павлов В. І.

УДК 339.9:334.012.64

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

**А.М. МЕЛЬНИК
С.А.ДУДІН**

В статті вивчено та узагальнено досвід підтримки малого бізнесу в країнах з розвиненою економікою та запропоновано шляхи покращення фінансового забезпечення розвитку малих підприємств.

In the article the main results of small business in Rivne region, Ukraine and development states are compared, studied and generalized world experience of financial support a small business.

Ключові слова: мале підприємництво, фінансова підтримка, фінансове забезпечення малого бізнесу.

©А.М. Мельник - к.е.н., доцент Національного університету водного господарства та природокористування

©С.А. Дудін - ст. 3 курсу ФЕІП Національний університет водного господарства та природокористування

Незважаючи на те, що імідж розвинутих країн створюють солідні корпорації та фірми, основу життя цих країн становить саме мале підприємництво, як наймасовіша, найдинамічніша та найгнучкіша форма господарювання. В умовах перехідних економік розвиток малого бізнесу сприяє трансформаційним перетворенням та процесам приватизації, роздержавлення, демонополізації, зростанню економічної конкуренції. Завдяки малому підприємству забезпечується еластичність структури ринків і зменшуються комерційні ризики великих підприємств. Рівень розвитку малого підприємництва в країні значною мірою визначається фінансовою підтримкою його зі сторони держави.

Проблемами фінансового забезпечення малого бізнесу займається багато українських учених, серед яких слід виділити Боброва Є.А., Варналія З.С., Василика О.Д., Воробйова Ю.М., Аюту О.В., Поддєрьогіна А.М. та ін.

У світовій практиці господарювання немає єдиної схеми підтримки розвитку малого та середнього бізнесу. В кожній країні розробляють певні механізми сприяння діяльності малих підприємств, які залежать від різних факторів (наприклад, наявних ресурсів, частки участі малих підприємств у господарській діяльності, основних видів діяльності бізнесу тощо.).

Метою даної статті є розробка пропозицій щодо покращення фінансового забезпечення малих підприємств на основі вивчення та узагальнення досвіду розвинених країн.

На жаль, практика господарювання малих підприємницьких структур в Україні засвідчує, що вони досі не стали могутнім сегментом вітчизняної економіки. За даними Світового Банку в 2007 Україна в переліку найбільш сприятливих країн для ведення бізнесу займала 139 позицію серед 178 країн (в 2005 році 124 позиція; в 2006 – 139 позиція). [1]

До негативних факторів, що стримують розвиток малого та середнього бізнесу належать: складнощі в отриманні фінансово-кредитних ресурсів; пригнічування розвитку малого підприємництва з боку владних структур; недосконалість правової бази щодо регулювання відносин у підприємстві; висока чутливість до несприятливих економічних процесів (інфляції, коливань економічних циклів тощо); залежність від

ринкової кон'юнктури; значна залежність від наявних місцевих ресурсів; нестабільність політичного становища в державі; несхвальна громадська думка тощо.

Основні показники розвитку малого бізнесу в Україні та в розвинених країнах представлено в табл. 1.

Таблиця 1

**Показники розвитку підприємств малого бізнесу
в 2006 році [2], [3], [4]**

Показник	Рівненська область	Україна	Велико-британія	Німеччина	Італія
Кількість МП, тис.од.	4,9	307,4	2630	3920	2290
Кількість МП на 1 тис.нас.	4,3	6,6	46	37	68
Питома вага продукції МП у загальному обсязі виробництва	7,2%	4,8%	53%	54%	60%
Частка МП у зайнятості	12,1%	19%	49%	46%	73%

Наведені дані свідчать, що Україна значно відстає по рівню розвитку малого підприємництва від європейських країн. Так, кількість малих підприємств на одну тисячу населення у нас в 10 разів менша, ніж в Італії, в сім разів менша, ніж у Великобританії та шість разів менша, ніж у Німеччині. Ще більше відставання спостерігається по питомій вазі продукції, виробленої малими підприємствами у загальному обсязі виробництва. Цей показник в Україні становить 4,8 %, що в 12 разів менше, ніж в Італії та в 11 разів менше, ніж у Великобританії та Німеччині.

Згідно проведеного дослідження центром імені Разумкова в 2007 році, на запитання, які проблеми найбільше хвилюють українських підприємців, найбільшу міру вираження, а саме 70% отримав брак фінансових і матеріальних ресурсів. Проведені дослідження свідчать, що питома вага власних

коштів малих підприємств у середньому коливається у межах 30% від загальної суми. За підрахунками фінансистів, ефективним для середнього і малого бізнесу є кредит на суму від 150 тисяч до 500 тисяч гривень терміном на 3 роки. [5]

Аналізуючи політику різних держав щодо підтримки підприємництва, варто вказати на позиції в цій галузі урядів Великобританії, Франції, Німеччини, США, Японії.

Більшість іноземних країн для сприяння розвитку малого та середнього бізнесу намагається залучити кошти не ззовні, а за рахунок мобілізації на внутрішньому ринку, використовуючи системи пільг і державної допомоги.

Донедавна **Великобританія** належала до країн, де малий бізнес був розвинутий порівняно мало, що відповідало загальноприйнятим уявленням про високорозвинену економіку як економіку великого бізнесу. Тут пізніше, ніж в інших розвинутих країнах, почали підтримувати малий бізнес. У 1992 році кількість зареєстрованих малих фірм досягла 1,6 млн., а рівень їх виживання (відношення новостворених фірм до банкрутства) становив 81%. Хоча малі фірми функціонують майже в усіх сферах англійської економіки, але особливу роль вони відіграють у наукомістких і високотехнологічних галузях (електроніці, біотехнології, приладобудування). У цих галузях малий бізнес у Великобританії значно випереджає інші європейські країни – сукупний капітал венчурних фірм тільки за останні 10 років збільшився у 90 разів, а його відношення до ВВП навіть перевищує аналогічний показник США, країни, найбільш розвинутої в цьому відношенні. [6]

Розвитку малого підприємництва сприяв також масовий розпродаж муніципальних будинків і квартир, що полегшило організацію малого бізнесу і індивідуальну трудову діяльність.

В країні сформувалась і успішно діє розгалужена система організацій, які дають за невисоку плату або ж безоплатно консультативні послуги, науково-технічну інформацію і рекомендації. Фінансову допомогу малим підприємцям надають національні та місцеві банки, державно-підприємницької структури, різнобічні програми підтримки підприємництва. Існує цілий ряд спеціалізованих програм підтримки малого підприємництва, призначеного для різних категорій населення, представників різних професійних груп, включаючи спеціалістів і людей, які не мають спеціальної підготовки, чи відповідної кваліфікації.

Місцевим органам влади буде цікавий досвід Великобританії, де муніципальна влада оголошує конкурс на виконання різних видів робіт. Переможець отримує не тільки вигідне замовлення, а й стартовий капітал. Підтримка малого підприємництва на місцях має стати основою розвитку регіонів та соціально-економічного забезпечення їхнього населення. [7]

У **Франції** для підтримки малого бізнесу використовуються кошти таких спеціалізованих установ, як Депозитна каса, Національний кредит, Земельний кредит, Центральна кредитна каса готелів, торговельних та промислових підприємств, Підприємницький кредит тощо. З метою надання довгострокового кредиту (на 10 і 18 років) для МП і СрП була створена філія Національного кредиту – Товариство фінансових гарантій. Його головна функція – видання поручительств у формі додаткових гарантій щодо операцій до 1млн. франків. Довгострокові позички під помірний процент видаються малим і середнім підприємствам провінцій Товариствами регіонального розвитку, середньостроковий кредит – Національною касою державних ринків. Це – спеціалізовані фінансові установи, які є посередниками між державним бюджетом і підприємствами, що використовують його кошти.

Згідно з французьким законодавством, з 1982 року новостворені малі компанії звільняються на 3 роки від сплати податків. Протягом двох наступних років компанії виплачують лише половину належної суми податку. З 2002 року податок для них у Франції знизився з 38 до 33,3%. [6]

У **Німеччині** за рахунок коштів Банку Кредитних гарантій малі та середні підприємства мають можливість отримати комерційний кредит, укласти лізингову угоду. Також у Німеччині застосовується система пільгового кредитування при освоєнні високотехнологічних виробництв, створенні малих приватних підприємств. У такому разі плата за користування кредитними ресурсами, як правило, не перевищує 6% річних, а термін надання позики – 10-15 років. [8]

В **Італії** практикують надання пільгових довгострокових позик, наприклад, під 3-5% річних за ринкової процентної ставки близько 15%. Підприємства можуть отримати

додаткову пільгу у 20-30% компенсації вартості позики при достроковому поверненні кредиту. [7]

В ЄС діє спеціальна програма, що передбачає розподіл фінансової допомоги, призначеної для кредитування малого бізнесу, через Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), інші європейські фінансові інституції. Відповідно до програми ЄБРР відкриваються кредитні лінії для місцевих банків, що приєдналися до цієї програми. Максимальний розмір наданої позички становить 250 тис. євро. Однак 2/3 усіх грантів— мікрокредити, сума яких коливається від 10 до 50 тис. євро. Для банків, що видають такі кредити, розроблена система винагород: якщо їх портфоліо демонструє відмінні результати, вони одержують від ЄС грошове асигнування на вигідних умовах у розмірі 3,4—5,5% від суми виданих кредитів. На таких умовах ЄБРР тісно співробітничав з 23 банками у десяти країнах. Уже зараз загальний розмір позик зупинився на 180 млн. євро. [9]

До цієї програми приєднався польський *Bank Zachodni WBK*, який отримав кошти для фінансування проекту з підготовки кредитування різних галузей польської економіки. У Чехії експерти банку *Shorebank* надають підтримку компанії *Ceska Sportitelna* у реалізації програм кредитування

При цьому важлива роль відводиться забезпеченню позики. У Чехії набрав чинності закон, що надає право утримання за борги майна, у тому числі у вигляді технологічного устаткування. У Словаччині працює закон, згідно з яким дозволяється використовувати як заставу вантажний транспорт, легкові автомобілі, меблі і навіть інтелектуальну власність. Усе це стимулює стрімку появу нових підприємств у Польщі, Чехії й Угорщині, переважно малих і середніх. Зайнятість у цьому секторі становить 50% від загальної кількості працюючих, вони виробляють 55—65% ВВП.

Також в ЄС існує система фінансової підтримки МСП. Виділяють чотири головні категорії фінансової допомоги МСП:

1. Мінімальна допомога (*de minimis*), що не перевищує 50 тис.євро на одну статтю витрат (наприклад, інвестиції в капітальні активи, підвищення кваліфікації персоналу) упродовж трьох років. Рішення про надання мінімальної допомоги МСП ухвалює національний або регіональний уряд.

2. Збільшена допомога, обсяг якої може бути понад 50 тис.євро, але не має перевищувати 7,5% від загальної суми

інвестиційних витрат, 3 тис.євро з розрахунку на одне новостворене робоче місце, або 200 тис.євро. Рішення про надання такого типу фінансової допомоги має бути затверджене Комісією ЄС. Процедура прийняття рішення триває 20 діб.

3. Інвестиційна допомога, обсяг якої залежить від регіону, де розташовані підприємства. В економічно розвинених регіонах обсяг інвестиційної допомоги не повинен перевищувати 15% від загальної суми інвестиційних витрат для підприємства з кількістю працівників до 50 осіб та 7,5% від загальної суми інвестиційних витрат для підприємств від 50 до 250 осіб. У менш розвинених регіонах обсяг інвестиційної допомоги має не перевищувати 15% від загальної суми інвестиційних витрат для підприємств з кількістю працівників до 50 осіб та 10% від загальної суми інвестиційних витрат для підприємств від 50 до 250 осіб.

4. Цільова фінансова допомога на отримання консультативних послуг в обсязі до 50% від вартості сукупних витрат відповідного типу. Затвердження Комісією ЄС рішення про надання цього типу допомоги МСП є обов'язковим, за винятком випадку, коли обсяг фінансування відповідає критерію мінімальної допомоги. [10]

З метою збільшення можливостей використання різних джерел залучення додаткового капіталу малими та середніми підприємствами уряди країн-членів ЄС здійснюють:

- стимулювання розвитку вторинного ринку цінних паперів (EASDAQ);
- зменшення ставок оподаткування дивідендів та інших доходів від інвестування в МСП;
- надання гарантій на отримання кредитів;
- стимулювання розвитку мереж «ангелів бізнесу», метою функціонування яких є пошук інвесторів для невеликих компаній;
- виконання ролі венчурних капіталістів, тобто фінансування малих, дуже ризикованих підприємств з метою стимулювання процесу створення інновацій.

Отже, у країнах ЄС державна підтримка малого та середнього бізнесу здійснюється на двох рівнях – наднаціональному та національному, що дозволяє раціонально

розділити процедури прийняття рішень щодо надання окремих видів державної підтримки її реципієнтам.

У **США** малий бізнес підтримують такі державні органи: Адміністрація малого бізнесу (АМБ), спеціальні підрозділи в міністерствах і відомствах щодо роботи з окремими групами дрібних бізнесменів. Крім цього, діє широка мережа спеціальних установ в органах місцевої влади. АМБ, яка створена ще у 1953 р. при Білому домі й налічує нині близько 1 тис.чол, надає малим і середнім підприємствам такі послуги:

- забезпечує фінансову підтримку (державна щороку виділяє майже 4 млрд. дол.);

- сприяє в одержанні замовлень;

- гарантує комерційним банкам до 90 % кредиту;

- надає різного роду безплатні консультації.

Доходи малих підприємств оподатковуються на пільгових умовах. Так, місячні доходи до 16 тис.дол оподатковуються 10%, від 16 до 50 тис.дол. – 15%, 51-75 тис.дол – 25% та більше 75 тис.дол – 34%. [11]

В США існують спеціальні програми фінансової підтримки малого бізнесу. Це програма гарантування "7а" і довгострокового кредитування "504", які справляють вагомий вплив на розвиток підприємств. Метою програми "7а" є надання гарантій за кредитами, сума яких не перевищує 2 млн. дол. США, терміном від 7 до 25 років, які можуть бути спрямовані на придбання як основних, так і оборотних активів. Метою програми "504" є надання довгострокових кредитів на суму до 4 млн. дол. США терміном до 30 років для розширення та модернізації уже наявних малих підприємств (придбання нерухомого майна, технологій, устаткування). [12]

Заслужовує на увагу досвід США, що стосується розвитку малого та середнього бізнесу, за рахунок системи державних контрактів, які дають змогу отримати гарантований ринок збуту продукції, прискорити нагромадження власного капіталу, збільшити виробничі потужності. Органи державної влади складають перелік робіт та послуг, замовлення на які надають тільки малим підприємствам. При державному замовленні компанії-монополісти часто змушені частину замовлень (близько 10%) передавати у субпідряд малим підприємствам. [13]

У **Японії** надаються довгострокові позики на пільгових умовах для розвитку малого бізнесу в певних регіонах країни, стимулювання виробництва нових видів продукції та поповнення основного і оборотного капіталі підприємницьких структур.

Для прискорення якісного розвитку підприємництва практикується компенсування усіх витрат малих підприємств, пов'язаних із підготовкою кадрів, та 2/3 витрат на підвищення кваліфікації працівників.

«Локомотивом» економіки став розвиток малого і середнього бізнесу на **Тайвані**, який нагромадив величезний позитивний досвід цієї сфері економіки: забезпечення зайнятості – 78%, 47,5% ВВП, 56% світового комп'ютерного ринку. У серпні 2003р. на Тайвані відбувся перший форум (симпозіум) Міжнародної організації Азіатсько-Тихоокеанської економічної співпраці (АТЕС) *«Передовий досвід удосконалення механізмів фінансування малого і середнього бізнесу на різних стадіях його розвитку»*. Прийняті рекомендації включають 7 етапів розвитку малого і середнього бізнесу і 5 ключових галузей його підтримки з боку властей на Тайвані:

- забезпечення правових основ його діяльності, у тому числі при вступі до СОТ, допомога у сфері пошуку нових можливостей для бізнесу; створений Інтернет-ресурс для підприємців;

- розвиток сучасних інформаційних і комп'ютерних технологій управління якістю на підприємствах;

- удосконалення системи фінансування, розширення можливостей одержувати кредит з наданням гарантій. На розвиток малого і середнього бізнесу з початку ХХІ століття направлено 30,2 млрд.дол США, в тому числі трохи більше 1,5 млрд.дол – на стимулювання інноваційної діяльності та НДДКР. Основним джерелом інвестицій є приватний капітал – 89,6%, іноземний та державний капітали становили, відповідно, 8,4 і 2% загальних інвестицій;

- адміністрацією у справах малих та середніх підприємств пр міністерстві економіки Тайваню координується діяльність фондів кредитів і взаємних гарантій, змінюється взаємодопомога МП і СрП (сприяння в обміні ресурсами, налагодженні випуску нової продукції, затребуваної ринком),

надається широкий спектр послуг у взаємодії з іншими підрозділами міністерства, вдосконалюється механізм реалізації принципу «одного вікна». [14]

Узагальнюючи світовий досвід фінансової підтримки розвитку малого бізнесу, для України, і зокрема Рівненського регіону буде корисним запровадити наступні напрямки фінансової підтримки розвитку малого підприємництва:

- проведення конкурсів на виконання різних видів робіт;
- надання пільгових довгострокових позик, де гарантом повинні виступати органи державної або місцевої влади;
- впровадження системи державних контрактів, які дозволять отримати малим підприємствам гарантований ринок збуту продукції, прискорити нагромадження капіталу та збільшити виробничі потужності;
- компенсування витрат малих підприємств, пов'язаних із підготовкою кадрів, та підвищенням кваліфікації працівників;
- пошук органами державної влади або створення органів, які будуть здійснювати пошук інвесторів для малих підприємств.

Бібліографія

1. **Сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва:** <http://www.dkrp.gov.ua>.
2. **Статистичний щорічник України за 2006 рік** / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2006. – 577с.
3. **Статистичний щорічник Рівненської області за 2006 рік.** – Рівне: Головне управління статистики у Рівненській області. – 2006. – 592 с.
4. Неделько І.Г. **Фінансування розвитку сектору малого бізнесу** // Фінанси України. – 2007. - №1. – с.93-98.
5. **Сайт Аналітичного центру «Академія»:** <http://www.academia.org.ua/>.
6. Долгоруков Ю., Кузьмак О. **Про розвиток малого підприємництва** // Економіка України. – 2005. - №12.- с.11-18.
7. Онищук Я.В. **Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу** // Фінанси України. – 2003. - №7. – с.51-59.
8. Червона О. **Державна підтримка підприємств малого та середнього бізнесу** // Наука молода. – 2005. - №4. –с.79-83.
9. Бобров Є.А. **Сучасний стан і перспективи розвитку кредитування малого бізнесу** // Фінанси України. – 2004. - №1. – с. 103-109.

10. Галан Н.І. **Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському союзі** // Фінанси України. – 2005. – №5. – с.147-155.

11. Галан Н.І. **Система державної підтримки малих та середніх підприємств в США** // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 142-150.

12. Савіна Г.Г. – **Кредитування малого бізнесу** // Діловий вісник: журнал. – 2006.- №9. – с.20-21.

13. Гончарова Н.В. **Напрями розвитку інтеграційних процесів у сфері фінансової підтримки малого підприємництва** // Фінанси України. – 2003. – №7. – с.75-83. 14. Бирюков А. Опыт Тайваня. М., «Вопросы экономики» №9, 2004, с.123-129.

Рецензент: д. е. н., професор Павлов В. І.

УДК 658.8.011.1

А.Р.ПОПОВИЧ

РОЛЬ ВЕРТИКАЛЬНИХ МАРКЕТИНГОВИХ СИСТЕМ У ФОРМУВАННІ СТІЙКИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність та економічну доцільність удосконалення системи збуту готових виробів шляхом створення вертикальних маркетингових систем, а також виявлено перспективи їх реалізації на підприємствах швейної промисловості.

Necessity and financial viability of improvement of the system of sale of the finished products by creation of the vertical marketing systems are grounded, and also found out the prospects of their realization on the enterprises of sewing industry.

Ключові слова: маркетингова система, конкурентна перевага.

Вирішальне значення у попередженні нестійкого стану підприємства в сучасних умовах господарювання відіграє

©А.Р.Попович - аспірантка Тернопільського національного економічного університету